

**Małgorzata Czermińska**

doc. dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
ORCID 0000-0002-6935-1031

**UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI  
I ICH ZNACZENIE DLA RELACJI HANDLOWYCH  
UNII EUROPEJSKIEJ Z PAŃSTWAMI TRZECIMI -  
PRZYPADEK KOREI POŁUDNIOWEJ**

**Wprowadzenie**

Unia Europejska (UE) zawarła, w ramach wspólnej polityki handlowej (WPH), kilkadziesiąt porozumień regionalnych o preferencyjnym handlu. W ramach tych porozumień UE stosuje kilka systemów preferencji handlowych. Pierwszy z nich stanowią preferencje wzajemne, oparte na strefie wolnego handlu i/albo głębszej formie integracji gospodarczej (unia celna, umowy stowarzyszeniowe, umowy o utworzeniu wspólnego rynku), gdzie całość wymiany jest liberalizowana między stronami, ewentualnie w sposób asymetryczny. Takie umowy są uzupełniane o inne wymiary współpracy, zawierają postanowienia dotyczące współpracy ekonomicznej, politycznej, strategicznej i rozwojowej. Najwięcej z nich dotyczy współtworzenia stref wolnego handlu, a trzy porozumienia przewidują utworzenie unii celnych – Turcja, Andora, San Marino). Drugi system to preferencje jednostronne przyznawane państwom słabiej rozwiniętym; mowa przede wszystkim o koncesjach celnych przyznawanych krajom Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) na podstawie konwencji z Yaoundé i z Lomé<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Grupę tę tworzy 48 państw afrykańskich, 16 karaibskich i 14 z rejonu Pacyfiku.

Celem artykułu jest ukazanie genezy, głównych postanowień oraz znaczenia umów handlowych nowej generacji zawieranych przez Unię Europejską z państwami trzecimi. W badaniach empirycznych posłużono się pierwszą taką umową podpisaną przez UE – z Koreą Południową. Ze względu na ograniczoną objętość artykułu w analizie znaczenia porozumienia dla unijno-południowokoreańskich relacji handlowych ograniczono się głównie do obrotów towarowych.

W artykule zastosowano metodę opisową i porównawczą, wykorzystano krajowe i zagraniczne źródła literatury, a także akty prawa wtórnego w postaci rozporządzeń Unii Europejskiej.

### **Geneza i cele umów handlowych nowej generacji**

Ze względu na stagnację wielostronnych negocjacji handlowych w ramach rundy dauhańskiej<sup>2</sup> UE nacisk kładzie na zawieranie bilateralnych umów o tworzeniu stref wolnego handlu, a więc na preferencje wzajemne. W 2006 r. Komisja Europejska przedstawiła nową strategię polityki handlowej, zawartą w dokumencie *Globalna Europa: konkurowanie na świecie*<sup>3</sup>. Myślą przewodnią było wykorzystanie polityki handlowej do wdrożenia odnowionej strategii lizbońskiej z 2005 r. dla zapewnienia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Komisja uznała, że gospodarka światowa uległa zmianie, zatem i polityka handlowa Unii Europejskiej musi być dostosowana do tych zmian – przede wszystkim powinna uwzględniać rosnącą rolę w handlu światowym rynków wschodzących i strategię handlowe konkurentów, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych. Przesłanki wyboru głównych partnerów handlowych, z którymi należy zawierać preferencyjne umowy handlowe, powinny mieć charakter ekonomiczny; należy bowiem uwzględniać potencjał rynkowy (wielkość i wzrost gospodarczy) oraz poziom ochrony stosowany w eksporcie z UE (bariery taryfowe i pozataryfowe). Dotyczy to zwłaszcza gospodarek wschodzących Azji Południowej i Wschodniej, z którymi UE podjęła negocjacje dotyczące umów o wolnym handlu. Należy również brać pod uwagę negocjacje potencjalnych partnerów z konkurentami UE oraz ich możliwy wpływ na rynki i gospodarki UE. Stąd też za najważniejszych partnerów uznano

---

<sup>2</sup> Główny problem funkcjonowania Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization*, WTO) dotyczy braku wymiernych postępów w negocjacjach wielostronnych. Pierwsza runda negocjacji WTO rozpoczęła się w Doha, w listopadzie 2001 r. i trwa nadal, mimo że jej zakończenie przewidywano do końca 2004 r. Impas w Doha nie osłabił zainteresowania członkostwem w WTO; ponad 20 państw, w tym Chiny i Rosja, przystąpiły do WTO od 2001 r. Proliferacja umów dwustronnych pomogła wypełnić lukę w systemie wielostronnego handlu, który jest hamowany przez impas negocjacji w ramach WTO.

<sup>3</sup> Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Globalny wymiar Europy. Konkurowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, COM/2006/0567 final.

ASEAN<sup>4</sup>, Koreę Południową i Mercosur (Wspólny Rynek Południa). W tych państwach i regionach wysoki poziom ochrony idzie w parze z dużym potencjałem rynku i dążeniem do zawarcia porozumień o wspólnym handlu z konkurentami UE. W przypadku Indii, Rosji i Rady Współpracy Państw Arabskich Zatoki Perskiej także występuje połączenie potencjału rynkowego i poziomu ochrony; z tego powodu państwa te stanowią bezpośredni przedmiot zainteresowania UE<sup>5</sup>. W dokumencie z 2010 r. określającym priorytety wspólnej polityki handlowej do 2020 r. nacisk ponownie położony został na „wzajemność”. Aby bowiem polityka liberalizacji handlu odniosła sukces polityczny, także druga strona, czyli partnerzy handlowi – i to zarówno państwa rozwinięte, jak i gospodarki wschodzące – muszą podjąć analogiczny wysiłek, w duchu wzajemności i obopólnych korzyści<sup>6</sup>.

W 2006 r. nastąpił więc oficjalny zwrot od multilateralizmu do bilateralizmu i regionalizmu w polityce handlowej Unii Europejskiej. Nie zmienia tego nawet fakt, że w nowej strategii podkreślano równocześnie znaczenie negocjacji wielostronnych, a także zapowiedziano działania UE na rzecz wznowienia zawieszonych w 2006 r. rokowań w ramach rundy dauhańskiej. Stąd też w 2006 r. rozpoczęto nową serię negocjacji umów o wolnym handlu (FTA) z bardziej zaawansowanymi państwami i regionami rozwijającymi się. Są zatem dwie zasadnicze różnice między wizją dwustronnych negocjacji handlowych, które UE rozpoczęła w połowie 2006 r., a porozumieniami podpisanymi w przeszłości. Po pierwsze, umowy dwustronne zawarte do 2006 r. służyły głównie celom niegospodarczym. W przeszłości interesom gospodarczym UE służyły umowy wielostronne, a cele sąsiedztwa i rozwoju realizowane były za pomocą środków regionalnych. Preferencyjne umowy handlowe, uzasadnione czysto ekonomicznymi interesami, są znakiem towarowym XXI wieku. Druga różnica polega na tym, że UE dąży do ustanowienia stref wolnego handlu (FTA) nowej generacji z państwami rozwiniętymi spoza Europy. Pod względem zapisu merytorycznego nowe porozumienia o wolnym handlu powinny mieć kompleksowy zakres oraz dążyć do największej możliwej liberalizacji handlu, w tym do daleko posuniętej liberalizacji usług i inwestycji. W porozumieniach o wolnym handlu należy również we wszystkich możliwych przypadkach rozwiązać kwestię barier pozataryfowych poprzez zbieżność regulacyjną oraz zawrzeć w nich postanowienia o ułatwieniach handlowych. FTA

---

<sup>4</sup> Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South East Asian Nations*); należą tu: Tajlandia, Indonezja, Malezja, Singapur, Filipiny, Brunei, Laos, Mjanma, Kambodża.

<sup>5</sup> Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Globalny wymiar Europy*, op. cit., s. 10.

<sup>6</sup> Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, KOM(2010) 612 wersja ostateczna, s. 3.

powinny również zawierać postanowienia dotyczące praw własności intelektualnej i konkurencji<sup>7</sup>.

Umowy o wzajemnym preferencyjnym handlu są stosowane na podstawie art. XXIV GATT/WTO<sup>8</sup>. Można je podzielić na:

- umowy o wolnym handlu pierwszej generacji;
- pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreement*, DCFTA);
- umowy o partnerstwie gospodarczym;
- umowy o wolnym handlu nowej generacji.

Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji UE zawierała przed ogłoszeniem komunikatu „Globalny wymiar Europy” w 2006 r. W tych umowach zazwyczaj uwzględniano jedynie handel towarami – głównie przemysłowymi, towary rolne podlegały zwykle jedynie częściowej i selektywnej liberalizacji. Zaliczyć należy do nich również umowy, na mocy których tworzona jest unia celna między UE a jej partnerami, polegająca na znoszeniu barier handlowych między stronami porozumienia oraz przyjęciu unijnej taryfy celnej w handlu z państwami trzecimi. Umowy o takim charakterze zawarto z Turcją, Andorą oraz z San Marino. Umowy pierwszej generacji, na podstawie których budowana była strefa wolnego handlu, zostały zawarte z krajami EFTA, przed ostatnim rozszerzeniem z państwami Europy Środkowej i Wschodniej, Bałkanami Zachodnimi, państwami basenu Morza Śródziemnego; zalicza się do nich też kilka umów bilateralnych (Meksyk, Chile, Serbia, RPA). Planuje się przekształcenie większości tego rodzaju umów o wolnym handlu w kompleksowe umowy o wolnym handlu – takie negocjacje są aktualnie prowadzone z Meksykiem. Po arabskiej wiosnie rozpoczęły się negocjacje DCFTA z Marokiem, Tunezją i Jordanią. Trwają przygotowania do rozpoczęcia negocjacji w sprawie modernizacji unii celnej z Turcją oraz umowy o wolnym handlu z Chile.

Umowy o partnerstwie gospodarczym mogą przewidywać wzajemne preferencje celne, tak jak ma to miejsce na przykład w handlu z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Umowy handlowe nowej generacji to umowy o wolnym handlu wynegocjowane po 2006 r. Pod względem treści nowe porozumienia o wolnym handlu miały mieć kompleksowy zakres oraz oznaczać największą możliwą liberalizację handlu, w tym daleko posuniętą liberalizację usług i inwestycji, a także likwidację barier pozataryfowych, ograniczeń ilościowych. Pogłębione i kompleksowe umowy o wolnym handlu zostały zawarte z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą, a umowy o wolnym handlu nowej generacji z Koreą

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 10–11.

<sup>8</sup> Artykuł XXIV (ust. 4–10 artykułu XXIV GATT oraz uzgodnienia w sprawie interpretacji artykułu XXIV GATT 1994) dopuszcza możliwość tworzenia ugrupowań integracyjnych w postaci stref wolnego handlu i unii celnych, jeśli ułatwiają handel światowy i nie tworzą nowych barier w handlu z resztą świata. Ponadto redukcja ceł powinna objąć zasadniczą ich część (*substantial part*); *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*, tekst WTO, [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/06-gatt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt_e.htm) [dostęp: 20.12.2018].

Południową, Kolumbią, Peru i Ekwadorem, Ameryką Środkową oraz Japonią (tabela 1).

Tabela 1. Umowy zawarte przez Unię Europejską po 2006 r. (umowy nowej generacji oraz DCFTA)

Nazwa umowy*	Strona/strony umowy/region	Status/obowiązuje od
Umowy, które weszły w życie albo obowiązują tymczasowo		
Umowy z państwami Europy Wschodniej – Umowy stowarzyszeniowe ( <i>Association Agreement</i> ) <i>Deep and Comprehensive Free Trade Agreement</i> Partnership and Cooperation Agreement ( <i>Updated Partnership and Cooperation Agreement</i> )	Gruzja	1.07.2016
	Mołdawia	1.07.2016
	Ukraina	podpisana: 29.05.2014, tymczasowo stosowana od 1.01.2016
	Armenia	negocjacje zakończono: 27.02.2017, ratyfikowana: 21.03.2017, tymczasowo stosowana od czerwca 2018 r.
Umowy stowarzyszeniowe z państwami Ameryki Środkowej – <i>Association Agreement with a Strong Trade Component</i>	Kostaryka	Podpisana: 29.06.2012, tymczasowo stosowana od 2013
	Salwador	jw.
	Gwatemala	jw.
	Nikaragua	jw.
	Panama	jw.
Umowa handlowa ( <i>Trade Agreement</i> ) nowej generacji	Ekwador	Podpisana: 26.07.2012, tymczasowo stosowana od 2013
	Kolumbia	jw.
	Peru	jw.
Kompleksowa umowa gospodarcza i handlowa nowej generacji ( <i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i> , CETA)	Kanada	Podpisana: 30.10.2016, tymczasowo stosowana od 21.09. 2017
Umowa o strefie wolnego handlu nowej generacji ( <i>Free Trade Agreement</i> ) <i>Economic Partnership Agreement</i>	Korea Południowa	Podpisana: 10.2010, tymczasowo stosowana od 1.07.2011
	Japonia	Negocjacje rozpoczęte: 1.03.2013 r., zakończone: 12.2017, umowa podpisana: 17.07.2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Negotiations and Agreements*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements> [dostęp: 7.01.2019]; European Commission, *Overview of FTA and Other Trade Negotiations*, December 2018, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf) [dostęp: 9.01.2019].

### Główne postanowienia umowy o wolnym handlu nowej generacji z Koreą Południową

W unijnej strategii polityki handlu Korea została uznana za priorytetowego partnera UE w kontekście umów o wolnym handlu nowej generacji. Decyzja o rozpoczęciu negocjacji takich umów z państwami trzecimi jest uzasadniona kryteriami

ekonomicznymi i ma na celu zwiększenie dostępu przedsiębiorstw europejskich do bardziej dynamicznych i konkurencyjnych rynków, zwłaszcza azjatyckich. Korea Płd. zajmuje ósmą pozycję wśród partnerów eksportowych i importowych UE (2017), natomiast UE zajmuje wśród partnerów importowych Korei Płd. drugą (po Chinach), a wśród partnerów eksportowych trzecią (po Chinach i USA) pozycję.

Negocjacje rozpoczęto w Seulu w maju 2007 r. Po ośmiu rundach formalnych rozmów obie strony parafowały umowę o wolnym handlu 15 października 2009 r. 16 września 2010 r. FTA została zatwierdzona przez Radę, a jej oficjalne podpisanie odbyło się 6 października przy okazji szczytu w Brukseli. Jej znaczna część była tymczasowo stosowana już od 1 lipca 2011 r., całość oficjalnie weszła w życie 13 grudnia 2015 r.<sup>9</sup> Umowa z Koreą Płd. była szczególnie ważna ze względu na to, że jest pierwszą z serii umów o wolnym handlu nowej generacji oraz pierwszą taką umową UE z państwem azjatyckim. Była to ponadto pierwsza umowa o wolnym handlu, na którą zgodę musiał wyrazić Parlament Europejski (PE), gdyż jej ratyfikacja nastąpiła po wejściu w życie Traktatu z Lizbony (2009)<sup>10</sup>. Traktat ten wzmocnił bowiem rolę PE w zakresie wspólnej polityki handlowej, co oznacza m.in. konieczność zatwierdzenia przez Parlament każdej umowy handlowej zwykłą większością głosów. To sprawia, że PE może tym samym wyrażać *veto* w odniesieniu do umów handlowych.

Cele szczegółowe umowy z Koreą Płd. obejmują przede wszystkim<sup>11</sup>:

- zniesienie podatków nakładanych na unijnych eksporterów produktów przemysłowych i rolnych;
- ułatwienie dostępu do rynku usługodawcom z UE poprzez liberalizację handlu w zakresie usług (w tym usług telekomunikacyjnych, usług w zakresie ochrony środowiska, usług żeglugowych, usług finansowych – z liberalizacji wyłączono natomiast usługi audiowizualne); Korea Południowa zobowiązała się do liberalizowania 115, a UE 139 obszarów świadczenia usług<sup>12</sup>;
- zniesienie barier pozataryfowych (tzn. barier innych niż kwoty czy normy techniczne), zwłaszcza w sektorze elektronicznym, farmaceutycznym i sprzętu medycznego;
- ułatwienie producentom samochodów z UE dostępu do rynku;
- dalsza liberalizacja rynku zamówień publicznych (zapewnienie dostawcom z UE i Republiki Korei możliwości konkutowania na równych warunkach na obu rynkach zbytu);

---

<sup>9</sup> Dodatkowy protokół do Umowy o wolnym handlu, uwzględniający wstąpienie Chorwacji do UE, wszedł w życie 1 stycznia 2016 r.

<sup>10</sup> B. Michalski, *Konsekwencje umowy handlowej Unia Europejska – Republika Korei dla wymiany handlowej w sektorze high-tech*, [w:] *Unia Europejska wobec wyzwań przyszłości. Aspekty prawne, finansowe i handlowe*, red. E. Małuszyńska, G. Mazur, Poznań 2015, s. 293.

<sup>11</sup> Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi z jednej strony, a Republiką Korei z drugiej, Dz.U. L 127, 14 maja 2011 r.

<sup>12</sup> P. Pasierbiak, *Strefa wolnego handlu między Unią Europejską i Republiką Korei*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H: Oeconomia” 2013, t. 47, nr 2, s. 140.

- zrównoważony rozwój odnoszący się m.in. do ratyfikacji i wdrażania konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy i ochrony praw pracowniczych w Korei;
- ochrona praw własności intelektualnej: przede wszystkim określonych znaków towarowych, prawa autorskiego, projektów i oznaczeń geograficznych;
- zapewnienie skutecznego i szybkiego systemu rozstrzygania sporów – rozstrzyganie sporów w ramach Umowy o wolnym handlu obejmuje konsultacje i arbitraż, a także mechanizm mediacyjny.

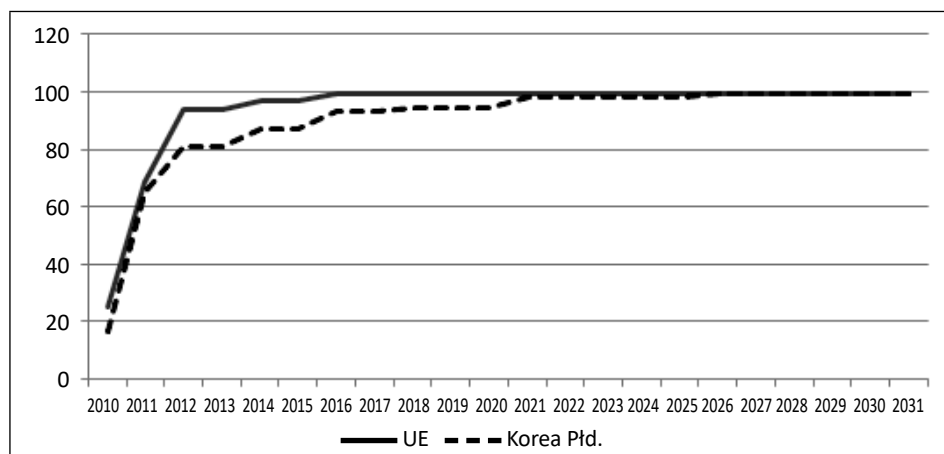
Liberalizacja handlu wzajemnego, polegająca na zniesieniu lub redukcji instrumentów taryfowych i pozataryfowych, oznacza, że (wykres 1):

- UE i Korea zgodziły się stopniowo znosić cła w wymianie towarowej (w ciągu 5 lat od wejścia w życie umowy). Przed wejściem w życie umowy 2316 linii taryfowych (25% wszystkich linii taryfowych w unijnej taryfie celnej) było objętych zerowymi stawkami celnymi KNU, co stanowiło 53,8% wartości przywozu UE z Korei (w latach 2008–2010). Z chwilą wejścia w życie umowy zerowymi cłami w imporcie z Korei objęto dodatkowo 6399 linii (68,9% wszystkich w unijnej taryfie). W rezultacie 93,8% linii taryfowych zostało objętych zerowymi cłami – odpowiadało to 87,6% wartości przywozu z Korei. Redukcja pozostałych cel na wyroby przemysłowe następować będzie stopniowo, aż do osiągnięcia poziomu 0% w 2020 r. W efekcie po dziesięciu latach wdrażania, w 2021 r., 9245 linii (99,4% wszystkich linii taryfowych) będzie bezcłowych, co stanowi 99,9% wartości importu z Korei. Z kolei w koreańskiej taryfie celnej stosowanej przed wejściem w życie umowy 1960 linii taryfowych (16,5% wszystkich linii taryfowych) było objętych zerową stawką celną KNU, co stanowiło 26,4% importu Korei z UE według wartości (w latach 2008–2010). Po wejściu w życie umowy dodatkowo zniesiono cła na 7688 linii (64,7% wszystkich), w wyniku czego 81,2% wszystkich towarów w taryfie celnej Korei było objętych zerową stawką celną w imporcie z UE (64,7% całego przywozu). Po dziesięciu latach realizacji, w 2021 r., 11 661 linii towarowych (98% wszystkich linii taryfowych) w imporcie będzie bezcłowych, co stanowi 99,5% wartości przywozu z UE. Do końca wdrożenia umowy (2031) 11 843 linie taryfowe (99,5% wszystkich w taryfie południowokoreańskiej) będą wolne od cła w przywozie z UE (99,99% wartości importu z UE).
- Wydłużone zostają okresy przejściowe (7 lat lub więcej) dla wyeliminowania cel nakładanych na wrażliwe produkty rolne i rybołówstwo. FTA przewiduje największą od lat liberalizację rynku unijnego wywozu towarów rolnych. Przed wejściem w życie umowy jedynie 2% unijnego wywozu rolnego trafiało do Korei bez cła. Umowa o wolnym handlu całkowicie znosi cło na niemal cały unijny wywóz rolny: wino jest zwolnione z cła od początku, whisky w roku trzecim, a na produkty takie jak ser od początku przewidziano wysokie kontyngenty bezcłowe. Część unijnego wywozu

wieprzowiny będzie objęta bezcłowym dostępem poczynając od roku piątego, a w przypadku najbardziej wrażliwych produktów (mrożony boczek wieprzowy) przewidziano dziesięcioletni okres przejściowy. Ponadto pojawiają się nowe możliwości dostępu do rynku Korei Płd. dzięki otwarciu go na towary nieeksportowane z UE lub eksportowane w małych ilościach, takie jak: mandarynki, jabłka, owoce kiwi.

- W określonych okolicznościach jedna strona może zastosować dwustronne środki ochronne, jeśli wzrost importu powoduje poważne szkody istotnego sektora ich gospodarki lub grozi ich spowodowaniem (np. strata udziału w rynku lub spadek cen).
- Odnosnie barier technicznych w handlu obie strony – UE i Republika Korei – zgodziły się współpracować w kwestiach norm i przepisów.
- Środki sanitarne i fitosanitarne mogą być wprowadzane w celu ochrony życia i zdrowia ludzi, zwierząt oraz roślin.

Wykres 1. Harmonogram redukcji stawek celnych określony w umowie o wolnym handlu między UE i Koreą



Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO, *Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Korea*, Report by Secretariat, WT/REG296/1/Rev.1, WTO, Geneva, 31 August 2012, s. 10 i 12.

Otwieranie rynku motoryzacyjnego odbywa się wolniej niż w większości innych branż i na warunkach będących efektem wielu kompromisów, a to ze względu na jego duże znaczenie dla obu stron. Unia Europejska i Korea Płd. zobowiązały się do stopniowego znoszenia cł na samochody osobowe (w kilku ratach) i natychmiastowego zniesienia cł na części samochodowe. Kalendarz liberalizacji u obu stron jest symetryczny, mimo innego poziomu wyjściowego (cło na samochody w UE – 10%, w Korei – 8%, w przypadku części samochodowych odpowiednio – 4% i 8% [średnio]). W kwestii cł na samochody duże –



zerowe stawki celne obowiązują od 1 lipca 2014 r., natomiast na samochody małe (z silnikami o pojemności skokowej nieprzekraczającej 1500 cm<sup>3</sup>) i na samochody z napędem elektrycznym lub hybrydowym od 1 lipca 2016 r.<sup>13</sup>

### **Relacje handlowe Unii Europejskiej z Koreą Płd. w kontekście umowy nowej generacji**

Jak już wspomniano, Unia Europejska jest dla Korei Płd. bardzo ważnym partnerem handlowym (znajduje się w pierwszej trójce), Korea Południowa dla UE podobnie (ósme miejsce wśród największych eksporterów i importerów). Bilateralne obroty towarowe UE z Koreą Południową w pierwszej dekadzie XXI w. charakteryzowały się ujemnym saldem. Dodatnie saldo wymiany pojawiło się w ostatnich latach, począwszy od 2012 r. (wykres 2). Unijny deficyt w handlu, wynoszący 11,6 mld EUR w 2010 r., zmienił się w nadwyżkę w wysokości 3,1 mld EUR w 2016 r.; w 2017 r. była ona niższa i wyniosła 212 mln EUR. Można to przypisać m.in. skutkom podpisanej umowy o wolnym handlu. W latach 2010–2017, a zatem od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu, eksport Unii Europejskiej do Korei wzrósł o 76%, a import – o 27%. Należy zaznaczyć, że stopniowe wdrażanie uzgodnionych koncesji taryfowych w pierwszych latach po rozpoczęciu tymczasowego stosowania umowy z 1 lipca 2011 r. zakończyło się 30 czerwca 2016 r. Wyraźniejszy spadek eksportu z UE do Korei w latach 2015–2016 jest spowodowany m.in. niższą sprzedażą maszyn, środków transportu oraz pojazdów silnikowych (również w związku ze skandalem dotyczącym silników wysokoprężnych) (wykres 2 i 3).

W strukturze rzeczowej wymiany dominują wyroby przetworzone, przy czym największy udział ma grupa SITC 7 (maszyny i urządzenia i sprzęt transportowy) – 50% eksportu UE do Korei, a w imporcie aż ok. 62% (wykresy 3–6).

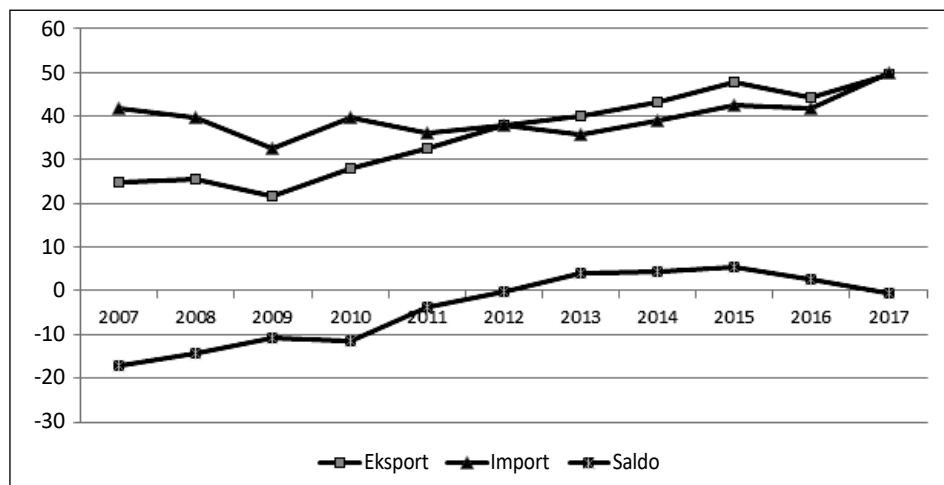
Drugą co do ważności grupą jest sekcja 6+8 SITC, czyli towary przemysłowe klasyfikowane według surowca oraz inne wyroby przemysłowe, a na miejscu trzecim SITC 5, czyli chemikalia – na te grupy towarowe cła zostały zniesione po zakończeniu okresu przejściowego. Należy zauważyć, że za przyczynę zmian w przepływach handlowych nie można uznać wyłącznie umowy o wolnym handlu, ponieważ na te przepływy mają wpływ również inne czynniki. Trzeba również pamiętać że zarówno UE, jak i Korea Południowa są silnie powiązane handlowo z innymi państwami, w tym m.in. z Chinami czy USA.

W strukturze towarowej eksportu zaszły niewielkie zmiany. Po wejściu w życie umowy (do 2016 r.) wzrósł udział towarów z sekcji 3, (mowa o paliwach mineralnych); w 2016 r. nastąpił spadek importu południowokoreańskich produktów ropopochodnych (wykres 4).

---

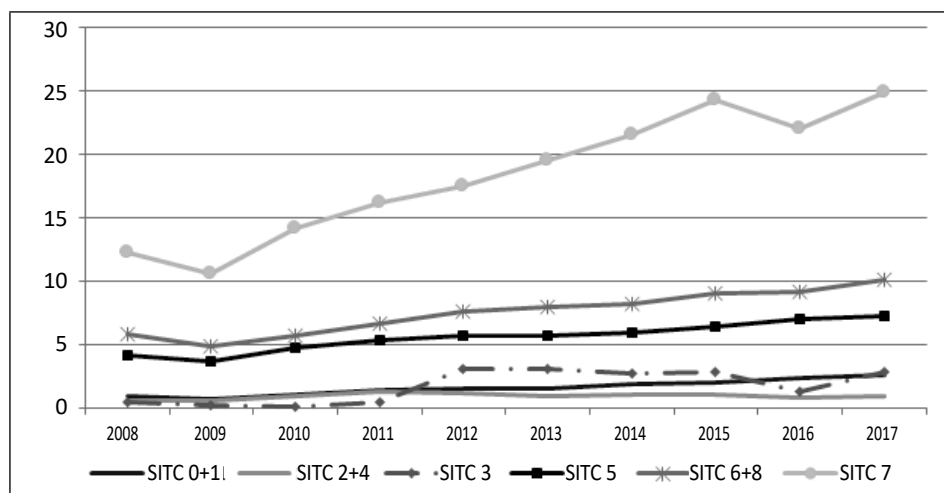
<sup>13</sup> Więcej na ten temat: E. Kaliszuk, *Strefa wolnego handlu UE – Korea Płd. – zagrożenie dla europejskiej branży motoryzacyjnej?*, „Unia Europejska.pl” 2012, nr 4 (215), s. 17 i nast.

Wykres 2. Wymiana handlowa Unii Europejskiej z Koreą Południową w latach 2007–2017 (w mld EUR)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 3. Eksport UE do Korei Płd. wg głównych grup SITC (*Standard International Trade Classification*)



SITC – Standardowa Klasyfikacja Handlu Międzynarodowego, wersja 6. Towary klasyfikowane są w sekcjach: Sekcja 0+1 – żywność, napoje i wyroby tytoniowe (łącznie z żywymi zwierzętami); Sekcja 2+4 – surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze oraz woski roślinne i zwierzęce; Sekcja 3 – paliwa mineralne, smary i podobne; Sekcja 5 – chemikalia i produkty pokrewne; Sekcja 6+8 – towary przemysłowe klasyfikowane według surowca oraz inne wyroby przemysłowe; Sekcja 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

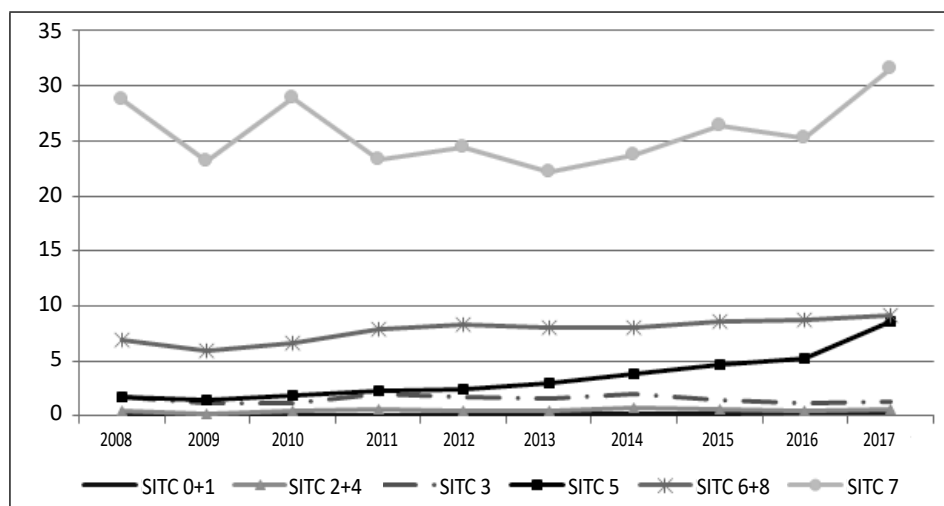
The chart displays the percentage distribution of the population by age group and sex from 2008 to 2017. The Y-axis represents the percentage from 0.0% to 120.0%. The X-axis shows the years from 2008 to 2017. The legend identifies eight categories: SITC 0+11 (black), SITC 2+4 (dark gray), SITC 3 (light gray), SITC 5 (dark blue), SITC 6+8 (white with cross-hatch), SITC 7 (white with dots), and SITC 9 (white with diagonal lines).

Year	SITC 0+11	SITC 2+4	SITC 3	SITC 5	SITC 6+8	SITC 7	SITC 9
2008	18.0%	2.0%	1.0%	1.0%	24.0%	33.0%	2.0%
2009	18.0%	2.0%	1.0%	1.0%	23.0%	34.0%	1.0%
2010	18.0%	2.0%	1.0%	1.0%	21.0%	35.0%	1.0%
2011	16.0%	2.0%	1.0%	1.0%	21.0%	38.0%	1.0%
2012	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	20.0%	40.0%	1.0%
2013	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	19.0%	41.0%	1.0%
2014	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	19.0%	41.0%	1.0%
2015	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	19.0%	41.0%	1.0%
2016	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	19.0%	41.0%	1.0%
2017	14.0%	2.0%	1.0%	1.0%	19.0%	41.0%	1.0%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Od wejścia w życie umowy nastąpił wzrost udziału w imporcie z Korei towarów z sekcji 0+1, tj. żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (łącznie z żywymi zwierzętami), zmalał natomiast udział towarów z SITC 7 (wykres 6).

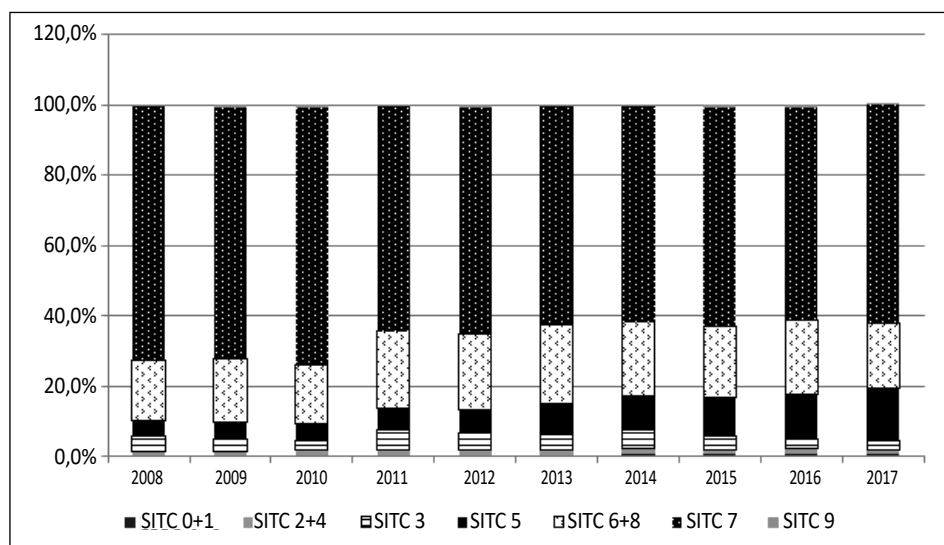
Wykres 5. Import UE z Korei Płd. według głównych grup SITC



SITC – Standardowa Klasyfikacja Handlu Międzynarodowego, wersja 6. Towary klasyfikowane są w sekcjach: Sekcja 0+1 – żywność, napoje i wyroby tytoniowe (łącznie z żywymi zwierzętami); Sekcja 2+4 – surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze orazi woski roślinne i zwierzęce; Sekcja 3 – paliwa mineralne, smary i podobne; Sekcja 5 – chemikalia i produkty pokrewne; Sekcja 6+8 – towary przemysłowe klasyfikowane według surowca oraz inne wyroby przemysłowe; Sekcja 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 6. Struktura towarowa importu UE z Korei Płd. (w %)



SITC – Standardowa Klasyfikacja Handlu Międzynarodowego, wersja 6. Towary klasyfikowane są w sekcjach: Sekcja 0+1 – żywność, napoje i wyroby tytoniowe (łącznie z żywymi zwierzętami);

Sekcja 2+4 – surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze oraz woski roślinne i zwierzęce; Sekcja 3 – paliwa mineralne, smary i podobne; Sekcja 5 – chemikalia i produkty pokrewne; Sekcja 6+8 – towary przemysłowe klasyfikowane według surowca oraz inne wyroby przemysłowe; Sekcja 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy; SITC Sekcja 9 – towary i transakcje nieklasyfikowane w innych sekcjach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

## Podsumowanie

Główną przesłanką negocjowania umów o wolnym handlu nowej generacji, o których mowa w strategii rozwoju wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej z 2006 r., jest kryterium ekonomiczne (potencjał rynku, wzrost gospodarczy) w doborze potencjalnych partnerów handlowych oraz *de facto* odejście od multilateralizmu na rzecz bilateralizmu. Pierwsza umowa handlowa tego typu zawarta przez Unię Europejską z Koreą Południową dobrze wpisuje się w ten schemat, Korea jest bowiem dynamicznie rozwijającym się państwem azjatyckim, a jednocześnie ważnym partnerem handlowym UE i *vice versa*.

Umowa z Koreą wprowadziła liberalizację niemal całego handlu wzajemnego (towary), przewidując również liberalizację usług i zniesienie niektórych barier pozataryfowych. Zasadniczy, pięcioletni okres przejściowy, dotyczący znoszenia barier taryfowych w handlu wzajemnym, zakończył się w połowie 2016 r.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, liberalizacja handlu przyczyniła się do wzrostu wzajemnych obrotów, przynajmniej w pierwszych latach po wdrożeniu umowy, a saldo unijnej wymiany z Koreą zmieniło się z ujemnego na dodatnie. W strukturze importu i eksportu unijnego w badanym okresie nie zaszły jednak znaczące zmiany. Największy udział we wzajemnej wymianie mają towary z 7. Sekcji SITC, przy czym udział tej grupy towarowej w eksporcie UE wzrósł po wejściu w życie umowy, jednocześnie malejąc w imporcie. Można założyć, że jeśli maleje eksport tej grupy towarowej do Korei, to maleje również eksport unijny ogółem w wartościach bezwzględnych, tak jak to miało miejsce w latach 2015–2016.

Nie należy jednak zapominać, że o wielkościach przepływów bilateralnych przesądza nie tylko samo utworzenie strefy wolnego handlu, znaczenie mają bowiem również inne czynniki: handel z pozostałymi ważnymi partnerami, popyt wewnętrzny, koniunktura w gospodarce światowej i inne.

## Bibliografia

Czermińska M., *Wspólnotowy system celny i miejsce Polski w jego strukturach po akcesji do Unii Europejskiej. Bezpieczeństwo granicznego ruchu towarowego w UE*, „Bezpieczeństwo. Teoria i Praktyka” 2012, nr 4 (IX).

- EU, *Negotiations and Agreements*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements> [dostęp: 9.06.2019].
- EU, *Overview of FTA and Other Trade Negotiations*, December 2018, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf) [dostęp: 12.05.2019].
- General Agreement on Tariffs and Trade 1994, WTO, [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/06-gatt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt_e.htm) [9.06.2019].
- Kaliszuck E., *Strefa wolnego handlu UE – Korea Płd. – zagrożenie dla europejskiej branży motoryzacyjnej?*, „Unia Europejska.pl” 2012, nr 4 (215).
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Globalny wymiar Europy. Konkutowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, COM/2006/0567 finał.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, KOM(2010) 612 wersja ostateczna.
- Michalski B., *Konsekwencje umowy handlowej Unia Europejska-Republika Korei dla wymiany handlowej w sektorze high-tech*, [w:] *Unia Europejska wobec wyzwań przyszłości. Aspekty prawne, finansowe i handlowe*, red. E. Małuszyńska, G. Mazur, Poznań 2015.
- Pasierbiak P., *Strefa wolnego handlu między Unią Europejską i Republiką Korei*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H: Oeconomia” 2013, t. 47, nr 2.
- Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi z jednej strony, a Republiką Korei z drugiej, Dz.U. L 127, 14 maja 2011 r.
- UE, *Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą w praktyce*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2011.
- WTO, *Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Korea*, Report by Secretariat, WT/REG296/1/Rev.1, WTO, Geneva, 31 August 2012.

### **New-Generation Free Trade Agreements and Their Relevance for the Trade Relations of the European Union with Third Countries – the Case of South Korea**

The selection of potential trading partners in new-generation free trade agreements is primarily is above all about economic criteria (market potential, economic growth). This was emphasized in the new strategy of the European Union's common trade policy in 2006. The first trade agreement of this type which was concluded by the European Union with South Korea fits well into this scheme. Korea is a dynamically developing Asian country, at the same time it is an important trade partner of the EU. The purpose of the article is to show the genesis, main provisions and meaning of new-generation trade agreements which were concluded by the European Union with third countries. In empirical research, the first such agreement – with South Korea – was used. Due to the limited volume of the article, the analysis of the significance of the agreement for EU-South Korean trade relations was mainly limited to trade in goods.

**Key words:** new-generation free trade agreements, free trade area, the European Union, South Korea, customs duty

## **Umowy o wolnym handlu nowej generacji i ich znaczenie dla relacji handlowych Unii Europejskiej z państwami trzecimi – przypadek Korei Południowej**

Główną przesłanką negocjowania umów o wolnym handlu nowej generacji, o których mowa w strategii rozwoju wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej z 2006 r. jest kryterium ekonomiczne (potencjał rynku, wzrost gospodarczy) w doborze potencjalnych partnerów handlowych oraz *de facto* odejście od multilateralizmu na rzecz bilateralizmu. Pierwsza umowa handlowa tego typu zawarta przez Unię Europejską z Koreą Południową dobrze wpisuje się w ten schemat. Korea jako dynamicznie rozwijające się państwo azjatyckie, jest ważnym partnerem handlowym UE. Celem artykułu jest ukazanie genezy, głównych postanowień oraz znaczenia umów handlowych nowej generacji zawieranych przez Unię Europejską z państwami trzecimi. W badaniach empirycznych posłużono się pierwszą taką umową podpisaną przez UE – z Koreą Południową. Ze względu na ograniczoną objętość artykułu, w analizie znaczenia porozumienia dla unijno-południowokoreańskich relacji handlowych ograniczono się do obrotów towarowych.

**Słowa kluczowe:** umowy o wolnym handlu nowej generacji, strefa wolnego handlu. Unia Europejska, Korea Południowa, cło

